

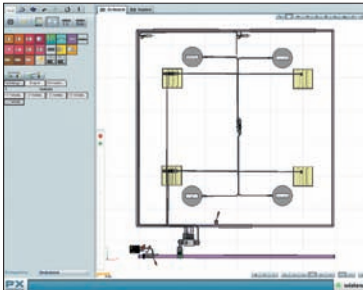
Die Philosophie des «Plug & Play» von gesis® wird von P'X5 auf den Vertriebsprozess übertragen

## «Mit P'X5 erreichen wir mehr Beratungsqualität und eine deutliche Steigerung der Überzeugungskraft im technischen Vertrieb.»

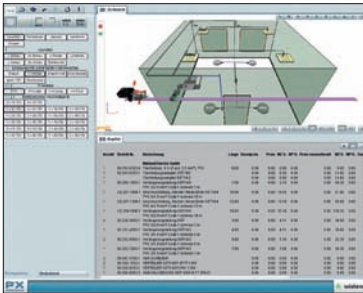
Die Produktlinie gesis® der Wieland Electric GmbH in Bamberg bietet als steckbares Installationssystem für die elektrische Gebäudetechnik erhebliche Vorteile: Vorkonfigurierte Leitungen und Komponenten lassen sich vor Ort schneller installieren, aufwändige Anschlussarbeiten günstiger realisieren. Mit gesis®PLAN, der Demonstrations- und Planungssoftware von Perspectix, reduziert Wieland den damit verbundenen Aufwand erheblich und stellt zusätzlich Stromlastberechnungen zur Verfügung.

Wieland Electric zählt zu den weltweit führenden Herstellern von Produkten für die elektrische Verbindungstechnik. In der Gebäudesystemtechnik hat Wieland mit der steckbaren Elektroinstallation gesis® bereits vor über 25 Jahren einen internationalen Standard geschaffen. gesis® kommt zum Einsatz, wo anspruchsvollste Gebäudevisionen Realität werden. Das flexible, zukunftsorientierte und wirtschaftliche System, dessen Produktpalette rund 9500 Artikel umfasst, erfüllt die Wünsche von Bauherren, Architekten, Systemintegratoren und Planern gleichermaßen. Sie sparen mit seinem Einsatz laut Wieland Electric 30 Prozent der Kosten und 70 Prozent des Zeitaufwands für eine Installation.

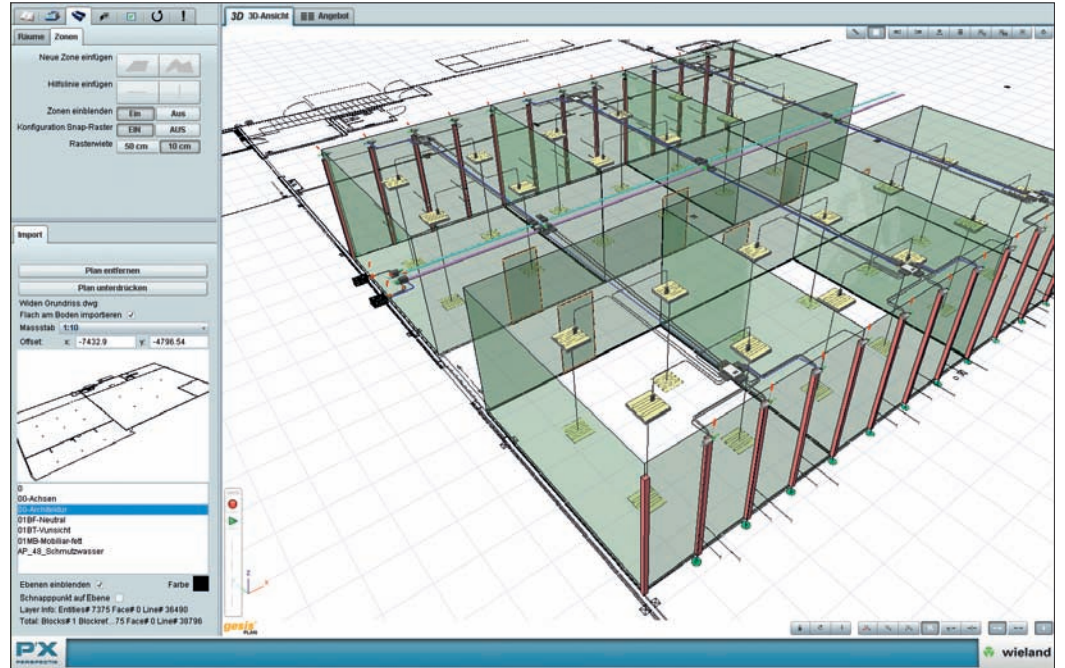
Erfolgreicher Einsatz von P'X5 bei



So einfach ist steckbare Elektroinstallation.



P'X5 verbindet dreidimensionale Raumplanung mit detaillierten Bestellinformationen.



In importierten AutoCAD-Plänen werden Verbraucher platziert. Empfohlene Stecker-Codierungen werden automatisch auf Normenkonformität geprüft.

## Der Kunde Wieland Electric GmbH

Wieland Electric wurde 1910 in Bamberg gegründet und zählt zu den Pionieren der elektrischen Verbindungstechnik. Die Produktpalette umfasst weit mehr als 20'000 Komponenten für die Industrieautomation und die Gebäudeinstallation und -automation. Mit dem System gesis® ist Wieland seit fast 30 Jahren Weltmarktführer im Bereich der steckbaren Elektroinstallation für Gebäude. Für Automatisierungslösungen ist das Energiebussystem podis® prädestiniert. Vor allem Logistik- und Transportanlagen lassen sich mit dem modularen System effektiv dezentral installieren. Das international ausgerichtete Familienunternehmen unterhält gruppenweit Tochtergesellschaften in Kanada, USA, Großbritannien, Belgien, China, Tschechien, Frankreich, Spanien sowie Polen und ist in über 70 Ländern vertreten. Neben Wieland Electric gehören seit 1998 Stocko Contact und seit 2003 Schleicher Electronic zur Wieland Holding. Der Unternehmensverbund ist nach ISO 9001:2000 zertifiziert und produziert gemäß einem EG-auditierten Umweltmanagementsystem.

## Neues Planungstool zur Vertriebsunterstützung

Allerdings erfordert das umfangreiche System eine detaillierte Planung bereits im Vorfeld einer Gebäudeinstallation. Der Planer muss aus den zahlreichen Verkabelungs- und Verbindungsmöglichkeiten von gesis® die richtigen Komponenten für den jeweiligen Einsatz berechnen, ermitteln und bestellen. Um diesen Prozess mit einer bedienerfreundlichen Software wesentlich zu erleichtern, startete Wieland bereits 2004 ein Software-Projekt. «Unsere guten Vertriebsargumente für gesis® überzeugen Planer, Architekten und Installateure noch mehr, wenn wir den Planungsaufwand deutlich reduzieren», nennt Applikationsingenieur Thomas Nieborg den Grund. Gemeinsam mit Perspectix begann im Oktober 2004 die Konzeptionsphase für gesis®PLAN auf Basis der Perspectix-Software P'X5. Mehrere Versionen wurden seitdem realisiert, die nacheinander Steckverbinder, Flach- und Rundleitungen und schließlich die Funktion der Stromlastberechnung umfassten. Die Stromberechnung wurde von einer externen Prüfstelle bestätigt, und im September 2005 konnte das erste Release an die Außendienstmitarbeiter übergeben werden. Weitere Versionen gingen im Dezember 2005 an erste Tochterunternehmen, im März 2006 an alle Vertretungen. Verfügbar sind Sprachversionen in Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, Polnisch und Schwedisch. «In intensiver Zusammenarbeit mit Perspectix entstand durchschnittlich alle zwei Wochen ein verbessertes

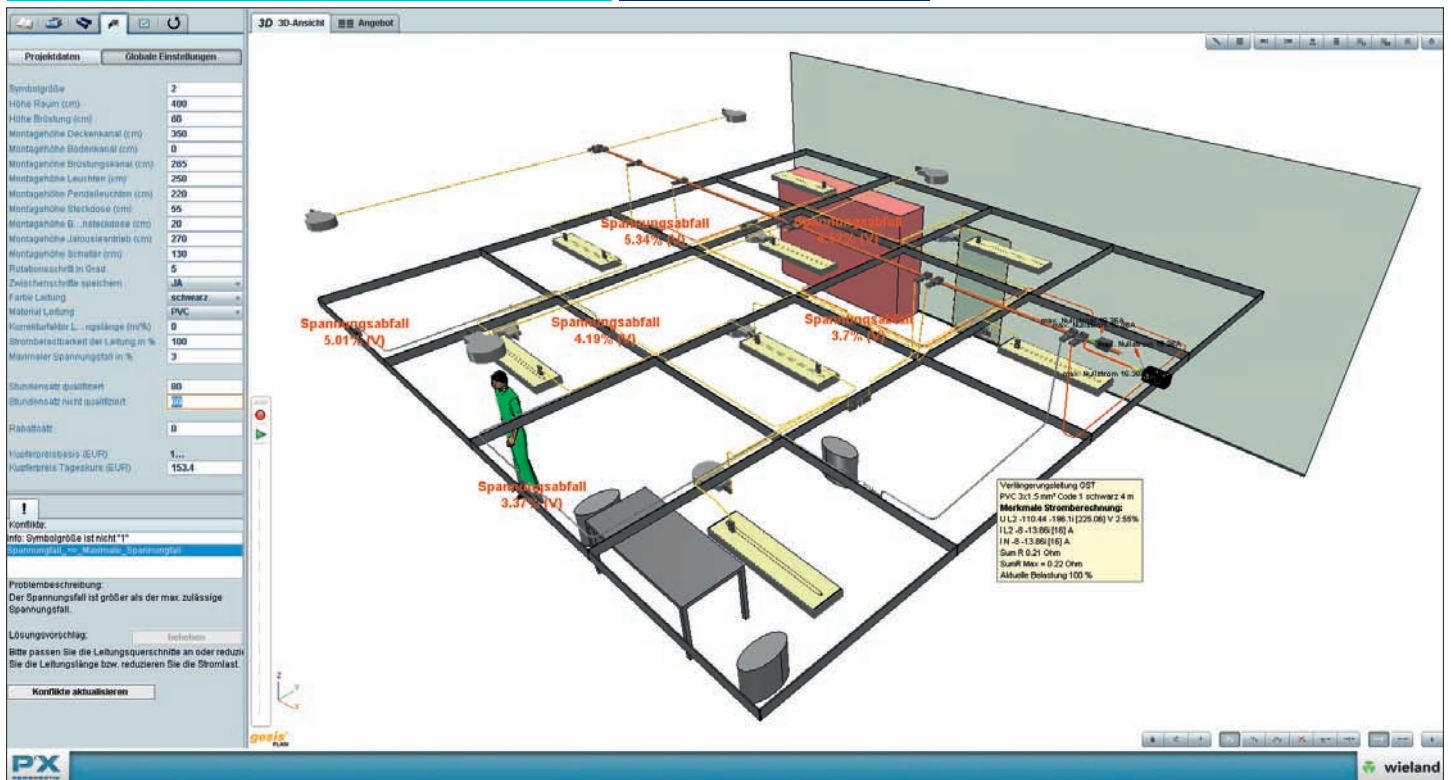
Programm, das unseren anspruchsvollen Zielen im Hinblick auf Benutzerfreundlichkeit und Funktionalität immer mehr entsprach», sagt Thomas Nieborg. Im April 2006 schließlich ging eine entscheidende, neue Version in den Test, die zur Messe Light & Building Ende April 2006 den Endkunden zur Verfügung gestellt wird, um den Nutzen der steckbaren Elektroinstallation vollständig zu entfalten.

## Intelligentes IT-Konzept

Das technische Konzept hinter der ausgeklügelten Lösung sieht eine weitgehende Integration von gesis®PLAN in die tragenden IT-Systeme von Wieland vor. Dazu gehören auf der kaufmännischen Seite SAP R/3 und ProductFinder, im technischen Bereich I-deas NX und Teamcenter von UGS. Alle für das Regelwerk und die Produktbeschreibungen des Konfigurators notwendigen Stammdaten werden aus diesen Quellen bezogen und auch weiter dort gepflegt. Die zur Visualisierung benötigten CAD-Daten werden in den Formaten VRML oder JT exportiert.

## Einfach und überzeugend

Wenn Wieland demnächst ein Konzept mit Artikeln des gesis®-Systems erarbeitet, wird die Planung wesentlich einfacher und schneller ablaufen als bisher. Die Anwendung ermöglicht eine einzigartige Verbindung zwischen grafischer 2D/3D-Lösungsplanung und den wesentlichen CRM-Funktionen. Ein leistungs-



Die Installation wird bezüglich zulässiger Ströme, Spannungsabfälle oder Selektivität berechnet

## Das Projekt

### Branche

- Bau- und Gebäudetechnik

### Aufgabe

- Vereinfachung des Planungsaufwandes für ein steckbares Elektro-Installationssystem

### Wichtigste Ergebnisse

- Wesentlich einfachere Installationsplanung, dadurch kürzere Antwortzeiten der eigenen Planungsabteilung, Planungssicherheit durch zusätzliche Stromlastberechnungen, bessere Vertriebskommunikation und zahlreiche neue Anwender

### Projektdauer & -team

- 8 Monate vom Konzept bis zur Auslieferung an den Vertrieb
- 5 Mitarbeiter Wieland, 2 Mitarbeiter Perspectix

### Anwender

- ca. 50 Anwender bei Wieland, Tochterfirmen und Vertretungen,
- ca. 100 Endanwender

### IT-Umgebung

- SAP/R3, ProductFinder, I-deas NX und Teamcenter, E-Plan, externe CAD-Systeme

starkes Regelwerk automatisiert die Erstellung beispielhafter Planungen bis hin zu detaillierten Verkabelungsplänen, überprüft die Anpassung an die räumliche Geometrie und liefert darüber hinaus technische Informationen, zum Beispiel über den zu erwartenden Energieverbrauch oder die Brandlast. «Die integrierte Stromlastberechnung erhält der Anwender als Zusatznutzen gratis dazu – und gewinnt an Sicherheit und Professionalität», sagt Thomas Nieborg.

### Mehrstufiger Anwenderkreis

Das neue Planungstool wird auf mehreren Stufen des Verkaufsprozesses eingesetzt. Der eigene Außendienst verwendet es in der Hauptsache zur Vermittlung des Konzepts der steckbaren Gebäudeinstallationstechnik durch die beispielhafte Planung einzelner Räume mit vergleichender Auswertung der Kosten und Montagezeiten. Externe Planungsbüros erstellen damit auch detaillierte Planungen, die zur Ergänzung (etwa durch Rangierverteiler) und Vertiefung sowie Überarbeitung und Korrektur an die Projektierungsabteilung bei Wieland übergeben werden. Die ausführenden Installationsbetriebe schließlich verwenden gesis®PLAN zur Detaillierung und Abwandlung von Planungen sowie zur Erstellung von Angeboten über Material und Dienstleistungen. Die Projektierung bei Wieland erarbeitet danach Verkabelungspläne und bereitet die Entwicklung von Rangierverteilern vor.



Dort wo anspruchsvollste Gebäudevisionen Realität werden, kommt Gebäudesystemtechnik von Wieland zum Einsatz. Allen voran die steckbare Elektroinstallation gesis®

### Offensichtliche Nutzeffekte

Auf allen Ebenen des Beratungsprozesses genießen die Beteiligten einen einfachen, grafischen Zugriff auf den gesamten Produktkatalog. Selbst komplexe Verkabelungslösungen lassen sich intuitiv im Raumkontext aufbauen – Grundrisspläne werden dazu per DXF-/DWG-Schnittstellen aus AutoCAD und anderen Systemen in den Raumplaner importiert. Sofort lassen sich automatisch Stromkreis-, Last- und Leitungsauslegung berechnen und überprüfen. Anomalien wie Stromüberlastung oder zu großer Spannungsabfall werden dabei sofort erkannt. Eine automatische Preisfindung einschließlich der Berücksichtigung von Staffelpreisen und kundenbezogenen Rabatten erleichtern die kaufmännische Abwicklung. Das hinterlegte Regelwerk und die Überprüfung aller technischen und kaufmännischen Bedingungen schließt übliche Fehler weitestgehend aus. Durch den gemeinsamen Datenzugriff gehören die Kommunikationsprobleme zwischen allen Beteiligten auf den vielen Stufen des Verkaufsprozesses der Vergangenheit an.

Die Reaktion auf Anfragen konnte bereits deutlich beschleunigt werden, weil der Zeitaufwand für die Schritte bis zur Angebotserstellung wesentlich geringer ausfällt. Die automatische, sehr präzise Preiskalkulation und die einfache Ausgabe fehlerfreier Angebotsdokumente mit aussagekräftigen Visualisierungen der jeweiligen Lösung erhöhen die Erfolgsquote im

Verkauf. «Der überragende Vorteil der steckbaren Elektro-Installation mit gesis wird in 3D-Darstellungen und Stücklisten mit Angabe der Montagezeiten überzeugend beschrieben. Änderungen und Anpassungen können in wenigen Minuten umgesetzt werden. So kommen wir auch den strategischen Zielen näher, die mit gesis®PLAN anvisiert werden: Die Verbesserung der Beratungsqualität und die Steigerung der Überzeugungskraft im technischen Vertrieb, besonders gegenüber Neukunden» sagt Stephan Lauer, Projektleiter und Leiter Vertrieb Deutschland Gebäudesystemtechnik bei Wieland.

### Spielend in die Zukunft

Die Philosophie des «Plug & Play», die zum Erfolg von gesis® beiträgt, wird von gesis®PLAN auf Basis von P'X5 auf den Vertriebsprozess übertragen. Die internationale Vertriebsorganisation wird durch einheitliche Konfigurationsdateien nahtlos und fehlerfrei vernetzt. Der Effekt aus dem Einsatz des P'X5 Konfigurators wird viele andere Prozesse bei Wieland verbessern und verkürzen. Mittelfristig soll das Tool daher zu einem umfassenden Planungs- und Verkaufswerkzeug auch für Produktlinien von Partnern, z.B. von Leuchtenherstellern ausgebaut werden. «Wir haben noch viel vor mit dem Software-Unternehmen Perspectix, das gesis®PLAN entwickelte» heißt es in der Kundenzeitschrift gesis®NETWORK mag.

### Perspectix – Kompetenz und Erfahrung

Die Perspectix AG hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer von P'X5 profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Laden-

bau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertriebsoptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten sowie Partner führender IT-Häuser.